

АНАЛИЗ НА ТЕКУЩАТА СИТУАЦИЯ И ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА РАЗВИТИЕ НА ФЕРИБОТЕН КОМПЛЕКС – ВАРНА

Иван Петков, Мартин Янев

ivanvaskov@gmail.com, M.yanev@volo.bg

Висше транспортно училище „Тодор Каблешков“

София, ул. „Гео Милев № 158

РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ

Ключови думи: *Ферибот; железопътен транспорт; логистични мрежи; внос – износ.*

Резюме: *В настоящия доклад се разглеждат резултатите в исторически план на Фериботен Комплекс – Варна (ФК) в частта му, отнасяща се до ЖП - Ро-Ро операции между ФК-Варна и пристанище Кавказ. Засегнати са и в малка част от операцията, отнасящи се до Ро-Ро на тежкотоварни автомобили, както и потенциалите за развитие на ФК-Варна.*

Съпоставяйки данните за външнотърговските отношения между България и Русия, както и страните от региона (балкани и Турция), прави впечатление, че през годините ФК-Варна е обслужвал единствено и само внос/износ от и за България. Било поради маркетингови или други причини, потенциалът за развитие като основен транспортен хъб за Русия, не е доразвит. За пример можем да вземем Ро-Ро връзката Бургас-Поти, където постигнатите резултати са достатъчно големи

В настоящия доклад се разглеждат резултатите в исторически план на ФК-Варна в частта му, отнасяща се до ЖП - Ро-Ро операции между ФК-Варна и пристанище Кавказ. Засегнати са и в малка част от операцията, отнасящи се до Ро-Ро на тежкотоварни автомобили, както и потенциалите за развитие на ФК-Варна.

ЧАСТ 1: АНАЛИЗ НА ПАЗАРНОТО ПОЗИЦИОНИРАНЕ НА ФК-ВАРНА, СПРЯМО ОСНОВНИТЕ ГРУПИ СТОКИ ПО ВНОС/ИЗНОС МЕЖДУ РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ И РУСКАТА ФЕДЕРАЦИЯ

Съпоставяйки данните за външнотърговските отношения между България и Русия, както и страните от региона (балкани и Турция), прави впечатление, че през годините ФК-Варна е обслужвал единствено и само внос/износ от и за България. Било поради маркетингови или други причини, потенциалът за развитие като основен транспортен хъб за Русия, не е доразвит. За пример можем да вземем Ро-Ро връзката Бургас-Поти, където постигнатите резултати са достатъчно големи, за да се постигне седмична регулярност на трафика, независимо, че разстоянието между двете пристанища е по-голямо.

По-долу е описан износът на България към Русия по видове артикули:

Таблица 1: Водещи стоки в износа на България за Русия за 2019 г.

Групи стоки	Отн.
Износ	дял /%/
Медикаменти	31,8
Полиспасти, лебедки и кабестани, крикове	3,5
Хладилници, фризери и др. Оборудване	2,8
Апарати с X (рентгенови) лъчи	2,7
Препарати от видовете, използвани за храна за животни	2,6
Масла и други продукти, получени при дестилацията на каменовъглени катрани при висока температура	2,5
Сурови или необработени тютюни	2,5
Други двигатели	2,2
Арматурни артикули	2,0
Шоколад и други хранителни продукти, съдържащи какао	1,7
<i>Източник:</i> Министерство на икономиката на Република България	

При анализ на обработените от ФК-Варна товари през годините, изводите са, че дори на местно ниво голяма част от стоките ,съставляващи износа от България към Русия, не са преминали през Ро-Ро.

Таблица 2 : Осреднени данни за преминалите стоки през последните 5 години:

Вид на товара	Вагони
Огнеупорен цимент	200
празни ГТК	91
Други	7
Каолин	23
Бентонит	1
Магнезит	1
Машини и оборудване	4
Строит.материали	19
Други	2

Съпоставената информация по-горе говори, че ФК-Варна, в частта си ЖП Ро-Ро, работи основно с един клиент по износ от България към Русия през изминалите 5 години, като изключим пренебрежимо минимални, спорадични транспорти.

Анализирайки вноса от Русия към България, впечатление прави относително високият дял на внос от определена група стоки – суров нефт и газ – 73,9%.

Таблица 3: Водещи стоки във вноса на България от Русия за 2019 г.

Групи стоки	Отн.
Внос	дял /%/
Сурови нефтени масла	55,2
Нефтен газ	18,7
Нефтени масла	6,2
Други тръби (например заварени или нитовани) с кръгло сечение	5,8
Необработен алуминий	3,4
Каменни въглища	1,9
Рафинирана мед и медни сплави	1,1
Семена от слънчоглед	0,9
Минерални или химични торове	0,7
Меден камък	0,7
<i>Източник:</i> Министерство на икономиката на Република България	

Съпоставяйки водещите групи стоки по внос от Русия с вноса, реализиран през ФК - Варна – наблюдаваме засичане в две основни групи - нефтен газ (пропан бутан) и нефтени масла. Тук резултатите изглеждат значително по-добри, от гледна точка на таргетиране на пазара, като отразим, че само тези две групи стоки съставляват 24,9% от вноса на България от Русия. Дори изключвайки суровият нефт (считайки, че клиентът е локализиран в Бургас и е обслужван от месно пристанище), отново има изразени пропуснати възможности в останалите групи от стоки:

Таблица 4: Осреднена информация за превозените през последните 5 години стоки е както следва:

Вид на товара	ВАГОНИ
Пропан бутан	1,758
Масла и смазка	164
Серовъглерод	65
Ксилол	24
плоскости дърв.	55
Железен хлорид	4
Други	7
Каучук	7
Бутилацетат	9
Нефтени отпадъци	8
Зърнени храни	1
Други	1
Машини и оборудване	6

ЧАСТ 3: АНАЛИЗ НА ТЕНДЕНЦИИТЕ И РЕЗУЛТАТИТЕ НА ФК-ВАРНА ЗА ПЕРИОДА 2016-2020

Ще разгледаме накратко постигнатите резултати и тенденциите в обработени товари, в частта ЖП Ро-Ро, на ФК-Варна от 01.01.2016 до 31.12.2020.

От изложените по-долу разчети по години, съставляващи обработения товаропоток по групи стоки в частта си на износ от България за Русия, сериозно впечатление единствено правят сравнително постоянните, с тенденция за нарастване, дялове на Огнеупорен цимент и празни ГТК.

Таблица 5: Износ от България за Русия (2016-2020 година)

Вид на товара	2016		2017		2018		2019		2020	
	ВАГОНИ	ТОНА	ВАГОНИ	ТОНА	ВАГОНИ	ТОНА	ВАГОНИ	ТОНА	ВАГОНИ	ТОНА
Огнеупорен цимент	140	9,365	179	11,993	185	12,297	282	18,882	216	14,473
празни ГТК контейнери	25	228	72	582	104	816	93	719	161	1,406
Други	2	94	14	834	1	27	6	161	11	1,130
Каолин					48	2,842	16	926	4	199
Бентонит	1	65								
Магнезит	1	60								
Машини и оборудване	8	346	2	50	4	30	1	18		
Строит.материали	19	1,060								
Други	2	106	2	106	1	51				

Вид на товара	2016		2017		2018		2019		2020	
	ВАГО НИ	ТОН А	ВАГО НИ	ТОН А	ВАГО НИ	ТОН А	ВАГО НИ	ТОН А	ВАГО НИ	ТОН А
Пропан бутан	3,018	100,907	2,544	87,521	1,151	39,002	1,511	50,735	567	19,198
Масла и смазка	158	9,248	77	4,442	114	6,606	224	13,270	245	14,543
Серовъглерод	0	0	81	4,659	70	4,196	86	5,130	89	5,310
Ксилол	0	0	17	986	38	2,073	0	0	67	3,422
плоскости дърв.	29	1,900	39	2,449	96	5,881	51	3,219	62	3,953
Железен хлорид	0	0	0	0	0	0	0	0	19	1,219
Други	11	693	2	138	1	8	5	234	17	1,276
Каучук	0	0	6	378	8	504	6	378	14	882
Бутилацетат	0	0	11	670	10	494	12	589	13	646
Нефтени отпадъци	11	535	8	389	6	295	3	146	11	556
Зърнени храни	0	0	0	0	0	0	0	0	7	447
Други	0	0	0	0	0	0	3	198	2	132
Машини и оборудване	2	50	12	763	4	71	10	566	1	45
Прокат	0	0	3	180	0	0	0	0	0	0
Стом. пръти	1	61	25	1,709	148	9,857	10	638	0	0
Дървен матер.	4	234	1	57	0	0	0	0	0	0
Химични торове	4	208	4	252	3	189	0	0	0	0
Стъкло	43	2,660	28	1,717	4	272	0	0	0	0
Химикали	104	5,735	0	0	0	0	0	0	0	0
Оцетна к-на	0	0	10	704	1	59	0	0	0	0

Таблица 6: Изразени в проценти тенденциите през годините на обработения от ФК-Варна товаропоток по износ от България към Русия

Вид на товара	2016/2017	2017/2018	2018/2019	2019/2020
Огнеупорен цимент	28%	3%	52%	-23%
празни ГТК	188%	44%	-11%	73%
Други	600%	-93%	500%	83%
Каолин			-67%	-75%
Бентонит	-100%			
Магнезит	-100%			
Машини и оборудване	-75%	100%	-75%	-100%
Строит.материали	-100%			
Други	0%	-50%	-100%	
Общо	36%	28%	16%	-2%
без празни ГТК	14%	21%	28%	-24%

За целите на анализа и за да се подчертаят някои потенциални възможности пред ФК-Варна, изменението на целия товаропоток е сумирано като освен като абсолютна и като величина, изключваща празни контейнери.

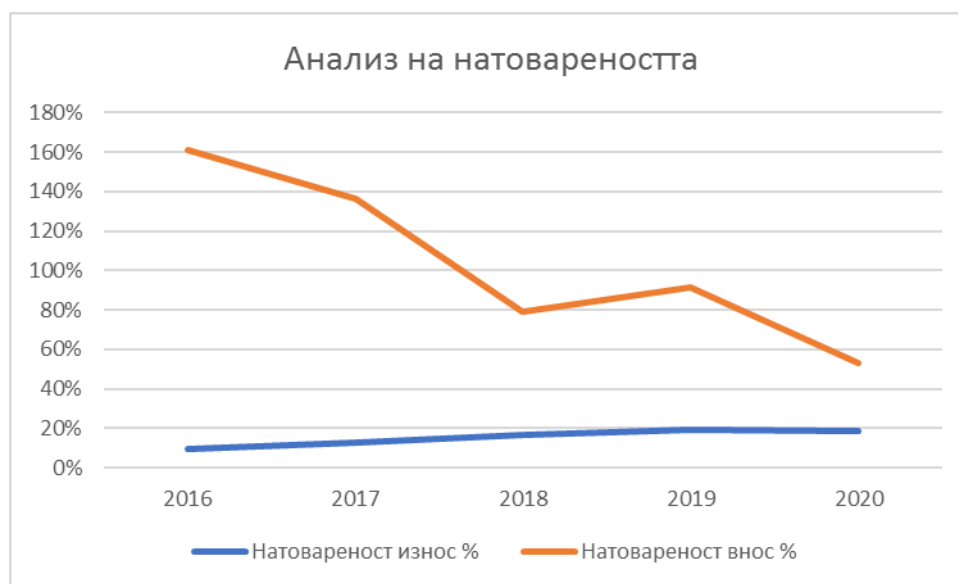
Таблица 7 : Изразени в проценти измененията в обработените товари от ФК-Варна по внос от Русия към България

Вид на товара	2016/2017	2017/2018	2018/2019	2019/2020
Пропан бутан	-16%	-55%	31%	-62%
Масла и смазка	-51%	48%	96%	9%
Серовъглерод		-14%	23%	3%
Ксилол		124%	-100%	
плоскости дърв.	34%	146%	-47%	22%
Железен хлорид				
Други	-82%	-50%	400%	240%
Каучук		33%	-25%	133%
Бутилацетат		-9%	20%	8%
Нефтени отпадъци	-27%	-25%	-50%	267%
Зърнени храни				
Други				-33%
Машини и оборудване	500%	-67%	150%	-90%
Прокат		-100%		
Стом. пръти	2400%	492%	-93%	-100%
Дървен матер.	-75%	-100%		
Химични торове	0%	-25%	-100%	
Стъкло	-35%	-86%	-100%	
Химикали	-100%			
Оцетна к-на		-90%	-100%	
Общо	-15%	-42%	-35%	16%

ЧАСТ 4: АНАЛИЗ НА НАТОВАРВАНЕТО НА КАПАЦИТЕТИТЕ НА ФК-ВАРНА

Теоретичният капацитет към края на 2021г. на ФК-Варна и в частност – Варнафери позволява поне един курс седмично в посока (381 морски мили между Варна-Кавказ, преодолявани за 2 денонощия). С други думи – 50 курса Варна-Кавказ-Варна на година.

Отнесено към товароносимостта на ферибота от 42 стандартни вагона, по долу е показано натоварването през годините в посока.



Графика 1: Анализ на натовареността

Докато през първите 2 години относително високият дял на натовареност по внос компенсира ниските нива на натовареност по износ (с други думи оправдава празни курсове), то тенденцията от 2018 до 2020 не позволява такива практики. Към 2021 седмични курсове са нерентабилни в частта си за ЖП Ро-Ро. Предполага се и по тази причина ФК-Варна и Варнафери работи с курсове на 2 седмици. Тук обаче трябва да се отбележи, че освен ЖП Ро-Ро, ФК-Варна обслужва и тежкотоварен автомобилен трафик. За последния е важно освен ниска себестойност и наличие на определена регулярност, която да оправдае алтернативата на директен сухопътен транспорт през Украйна. При ниски натоварвания на капацитета на ЖП Ро-Ро, както и при сериозен дисбаланс на същия по внос/износ, следват по-високи постоянни разходи отнесени към единица товар, както и не регулярност на трафика.

ЧАСТ 5: ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА РАЗВИТИЕ НА ФК-ВАРНА

От изложените по-горе исторически данни е видно устойчиво нарастване на обработените товари по релация България-Русия през ФК-Варна до 2019г. За 2020 година статистиката сочи намаляване, но тук трябва да се отбележи политическата ситуация между ЕС и Русия, както и здравната такава.

Възможностите пред ФК Варна през идните години се изразяват най-вече в насока привличане на нов трафик. За целта следват да бъдат анализирани групите стоки по внос/износ не само свързани с България, но и страните от региона, в тесен кръг Сърбия, Македония, Турция, в по-широк – целите балкани.

Добра практика е освен директно с потенциални големи клиенти, да се работи в тесни връзки със спедиторски и логистични компании от региона, за да се подсигури по-широк кръг от клиенти.

При проведено проучване на търговските отношения между страните от балканите (в т.ч. Турция), са набелязани основните групи стоки, съставляващи първите 10 по групи стоки внос/износ. Те биха представлявали и целеви пазарен сегмент за таргетиране като първа крачка.

Споменатите по-горе празни ГТК представляват всъщност неизползван капацитет, който би-могъл да бъде оползотворен на сравнително по-конкурентни цени, с цел привличане на потенциални клиенти и популяризиране на услугата, дори ако се налага работа на значително занижени цени.

Пазарът винаги търси устойчиви и прогнозируеми модели. Когато такива липсват – съвсем естествено е да се пренастройва. Текущата тенденция на намаляване на натоварването, води до съвсем естествена реакция на ФК – Варна в намаляване честотата на отплаване, което от своя страна покачва режийните разходи и себестойността – респективно цената към краен клиентⁱ – от където следва и още по-голям отлив на интерес. Ефектът видимо се мултиплицира, което вкарва ФК Варна в спираловидно свиване на търговски оборот – пазарен дял – конкурентно способност.

За постигане на резултати в дългосрочен план от първостепенна необходимост е пазарът да може да разчита на регулярност на отпътуванията. Това ще рече – че е наложително отплаванията да бъдат седмични, а не след напълване на ферибота. В началото това би представлявало огромен финансов товар, но е единствения начин да се излезе от наклонената повърхност в момента. Това, разбира се, налага обезпечаване на огромен финансов и кадрови ресурс.

За обезпечаване на работата и достигане нива на самодостатъчност в краткосрочен план (до 5 г.) е необходимо привличане на допълнителна работа (математическите модели говорят, че вносът трябва да се покачи около 3 пъти, докато износът – 3.5 – посочените резултати са в двете графики по-долу). За тази цел – конкретни мерки биха били:

-вкарване на ФК-Варна в състояние на седмична регулярност (изискваща на първо време финансиране). По този начин ще се изгради разпознаваемост на услугата.

-предлагане на справедлива цена (съобразена с основният конкурент в лицето на директния автомобилен транспорт).

-привличане на товаропоток – освен стандартните подходи, по-бърз резултат би дал привличане на спедиторски компании с традиции в и извън България, в разработването на пазарите, с цел използване на тяхната гъвкавост и утвърдени пазарни позиции (разработена клиентска база, познание на клиентските настроения и поведения, контакти в асоциации, търговски аташета). Особен плюс би представлявал опитът в различни видове транспорт и дестинации.

На предоставеният модел е видим ефектът до 5-та година от въвеждането на мерките, отнесен към % натовареност. За симулациите са използвани средно претеглени стойности, получени със статистически подходи (в т.ч. теория на вероятностите/ хаоса), отчитайки се тенденциите през годините и взимайки като отправна точка резултатите от 2020г.

Става ясно, че с поставените таргети, се очаква възстановяване на регулярността по натоварването в рамките на 2 години по внос и 3 години по износ. Единствен начин това да сработи, е ангажирането на компании, опериращи в различни страни на Балканите, както и република Турция.

ANALYSIS OF THE CURRENT SITUATION AND OPPORTUNITIES FOR DEVELOPMENT OF THE FERRY COMPLEX – VARNA

Ivan Petkov, Martin Yanev

ivanvaskov@gmail.com, M.yanev@volo.bg

Todor Kableshkov University of Transport

Sofia, 158 Geo Milev Str.

THE REPUBLIC OF BULGARIA

Key words: Ferry; railway transport; logistics networks; import Export.

Abstract: This report examines the results in the historical plan of FC-Varna in its part related to the railway - Ro-Ro operations between FC-Varna and the port of Caucasus. They are also affected in a small part of the operations related to Ro-Ro of heavy vehicles, as well as the potentials for development of Ferry Complex -Varna.

Comparing the data on the foreign trade relations between Bulgaria and Russia, as well as the countries of the region (Balkans and Turkey), it is impressive that over the years FC-Varna has served only imports / exports from and to Bulgaria. Whether for marketing or other reasons, the potential for development as a major transport hub for Russia is underdeveloped. For example, we can take the Ro-Ro connection Bourgas-Poti, where the achieved results are large enough to achieve weekly regularity of traffic, despite the fact that the distance between the two ports is greater.
